

businessAD

Mehr Wert für Marken

Mediadaten DUB

dub.de



DEUTSCHE
UNTERNEHMERBÖRSE

Stand: 01-2022

Die Deutsche Unternehmerbörse **dub.de** ist ein Mittelstandsportal und die reichweitenstärkste Plattform für Unternehmenskäufe und –verkäufe. Mit journalistischen und fachlichen Beiträgen zu Themen wie Management, Finanzierung, Nachfolge sowie Recht und Steuern und IT ist die Deutsche Unternehmerbörse das Themenportal für den Mittelstand. Darüber hinaus werden auf dub.de Verkaufsangebote und Kaufgesuche für Unternehmen veröffentlicht.

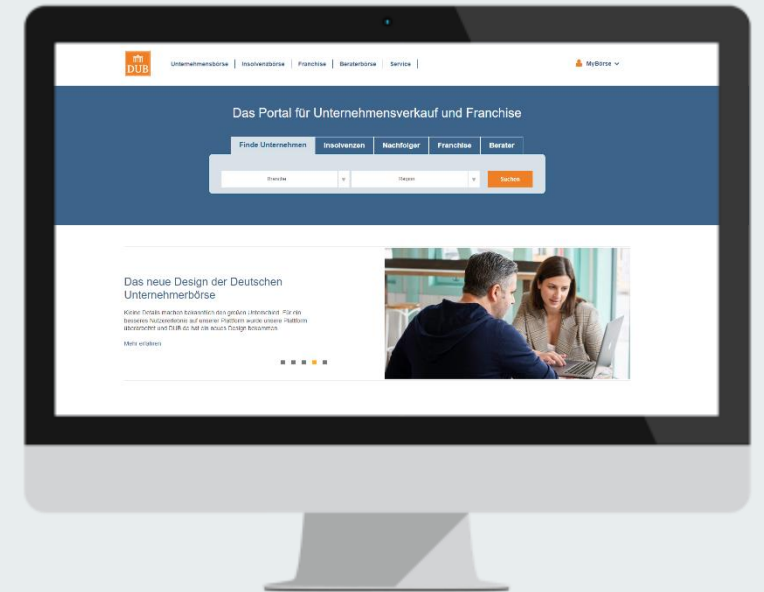
Kerndaten

Zielgruppe

- Unternehmer
- Manager
- Verkäufer von Unternehmen
- Fach-/Führungskräfte

Rubriken und Umfelder

- Magazin
- Newsletter
- Veranstaltungen
- Themen
- Unternehmerbörse
- Franchise- und Beraterbörse
- Crowdfunding



Traffic

Page Impressions	36.045
Visits	9.575
Uniques	7.261

Optionen bei der businessAD

Entwickeln Sie gemeinsam mit uns eine auf ihr individuelles Kommunikationsziel ausgerichtete **Content Marketing-Kampagne**.

Vom **Sponsored Post** oder **Advertorials** bis hin zum eigenen **Brand Hub** als exklusive Themenseite für ihre Markenwelt, alles ist möglich!

Egal wofür Sie sich entscheiden, jeder Beitrag wird von unseren Content-Experten sorgfältig geprüft, um den größtmöglichen Mehrwert sowie die passende Tonalität für unsere hochwertigen B2B/Entscheider-Zielgruppen zu gewährleisten.

Auf Anfrage kann unsere **Content-Manufaktur** Sie auch **konzeptionell beraten** und gleich die passenden Inhalte für Sie kreieren.

Brand Hub als eigene Markenwelt

- Exklusive Aggregationsseite für ihre Sponsored Post-Serie
- Hohe Sichtbarkeit Ihrer Inhalte durch umfangreiche Teaser-Maßnahmen

(Native) Advertorial

- Festplatzierte Teaser sorgen für zusätzlichen Traffic und permanente Sichtbarkeit im gebuchten Kampagnenzeitraum

Sponsored Post

- 24 Stunden auf der Homepage
- Social Media Push
- Newsletter Integration

Content Marketing – Mit Inhalten punkten!

Sponsored Post | Kommunikation im themenaffinen Umfeld

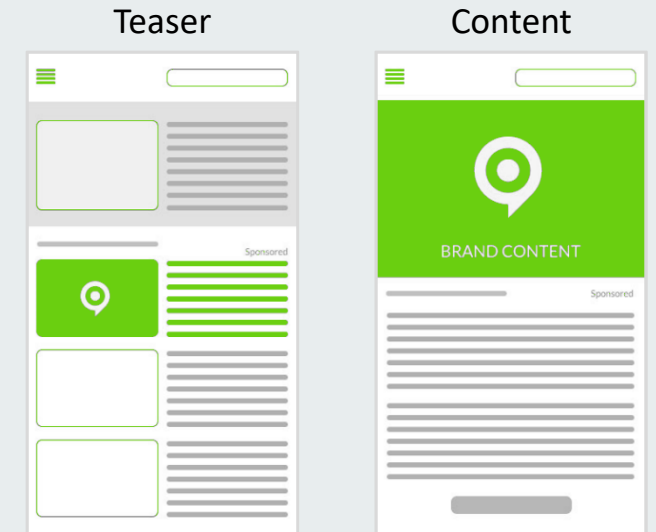
Ein Sponsored Post eignet sich gut zur Vorstellung eines erklärungsbedürftigen Produkts oder Dienstleistung im Umfeld einer themenaffinen Zielgruppe.

Auf Grund der redaktionellen Aufmachung fügt er sich gut in die Veröffentlichungsumgebung ein. Von einem Bericht bis zu einem Interview sind alle gängigen Darstellungsformen denkbar.

Ein Sponsored Post wird direkt in das CMS System eines Publishers eingebunden, sodass der Artikel wie ein klassischer Newsbeitrag auf der Startseite erscheint. Darüber hinaus wird der Sponsored Post auch über alle anderen zur Verfügung stehenden Kommunikations-Kanäle (u. a. Twitter, Facebook) + Newsletter beworben.

Vorteile:

- Nutzt die Reichweite und Glaubwürdigkeit des Publishers
- Hohe Akzeptanz innerhalb der Zielgruppe
- Native Werbeform verspricht hohe Sichtbarkeit
- Vielfalt an Darstellungsformen bietet Freiraum für unterschiedliche Ideen
- Auch komplexe Botschaften können vermittelt werden



Der Publisher behält sich vor, Artikel abzulehnen, falls das Thema nicht zur Seite passt, oder zu redigieren, wenn der Duktus nicht zum Stil der Seite passt.

Content Marketing – Mit Inhalten punkten!

Sponsored Post | DUB - Deutsche Unternehmerbörse | dub.de

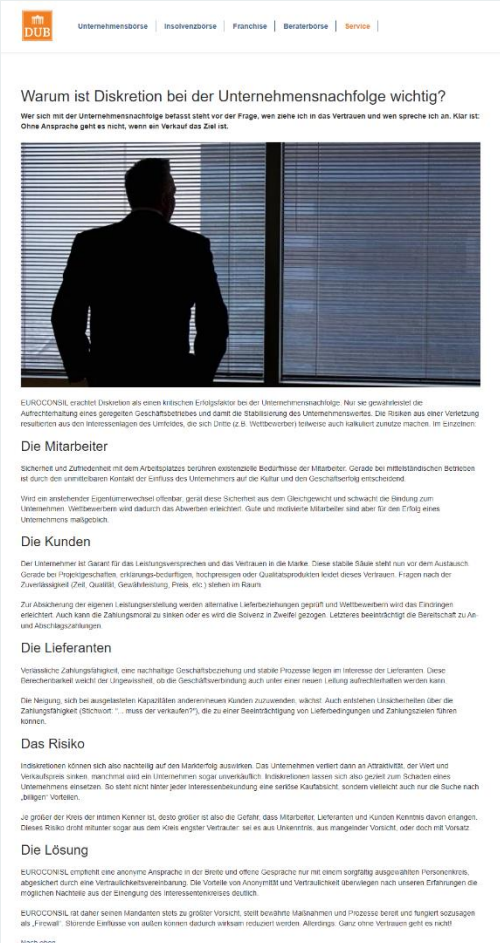
Verbreitung

- Mind. 24 Stunden auf der Homepage
- Danach Platzierung in der Rubrik
- Facebook Fans: ca. 1.350
- LinkedIn: 800
- Newsletter Empfänger: ca. 15.000
- Twitter Follower: ca. 550
- Xing Gruppe: ca. 3.550
- Suchmaschinenwirksam
- Republish möglich

Spezifikationen:

- Headline: max. 50 Zeichen inkl. Leerzeichen; Teaser: max. 190 Zeichen inkl. Leerzeichen
- Bild: 545x1020 px, 150 dpi
- Fließtext: es gibt keine max. Gesamtlänge

Beispielexemplar



Warum ist Diskretion bei der Unternehmensnachfolge wichtig?

Wer sich mit der Unternehmensnachfolge befasst stellt vor der Frage, wen Zehn ich in das Vertrauen und wen spreche ich an. Klar ist: Ohne Ansprache geht es nicht, wenn ein Verkauf das Ziel ist.

Die Mitarbeiter

Sicherheit und Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz besitzen existenzielle Bedürfnisse der Mitarbeiter. Gerade bei mittelständischen Betrieben ist durch den unersetzbaren Kontakt der Intimität des Unternehmens auf die Kultur und den Geschäftserfolg entscheidend.

Wird ein anstehender Eigentümerwechsel öffentlich, gerät diese Sicherheit ins Wanken und schwächt die Bindung zum Unternehmen. Wettbewerber sind dadurch das Abwerben erleichtert. Gute und motivierte Mitarbeiter sind aber für den Erfolg eines Unternehmens maßgeblich.

Die Kunden

Der Unternehmer ist Garant für das Leistungsversprechen und das Vertrauen in die Marke. Eine stabile Säule steht nur vor dem Austausch. Gerade bei Hochpreisprodukten, erhaltungsbedürftigen, hochpreisigen oder Qualitätsprodukten kostet dieses Vertrauen. Fragen nach der Zuverlässigkeit (Zeit, Qualität, Gewährleistung, Preis, etc.) stehen im Raum.

Zur Abkürzung der eigenen Leistungsleistung werden alternative Lieferbeziehungen geprüft und Wettbewerbern wird das Erlösigen erleichtert. Auch kann die Zahlungsmoral zu sinken oder es wird die Solvenz in Zweifel gezogen. Letzteres beeinträchtigt die Bereitschaft zu Auftragsaufträgen.

Die Lieferanten

Verlässliche Zahlungsfähigkeit, eine nachhaltige Geschäftsbeziehung und stabile Prozesse liegen im Interesse der Lieferanten. Diese Besondereinheit verleiht der Lieferant, ob die Geschäftsbeziehung auch unter einer neuen Leitung aufrechterhalten werden kann.

Die Neigung, sich bei ausgelasteten Kapazitäten anderen neuen Kunden zuzuwenden, wächst. Auch entstehen Unsicherheiten über die Zahlungsfähigkeit (Sicheres: "... muss der verkaufen?"), die zu einer Beeinträchtigung von Lieferbedingungen und Zahlungsziele führen können.

Das Risiko

Indirektionen können sich also nachteilig auf den Markterfolg auswirken. Das Unternehmen verliert dann an Attraktivität, der Wert und Verkaufspreis sinken. manchmal wird ein Unternehmen sogar unverkäuflich. Indirektionen lassen sich also gezielt zum Schaden eines Unternehmens einsetzen. So steht nicht jeder Interessensbeziehung eine sensible Kaufabsicht, sondern vielleicht auch nur die Suche nach „billiger“ Vorlieben.

Je größer der Kreis der externen Kontakt ist, desto größer ist also die Gefahr, dass Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden Kenntnis davon erlangen. Dieses Risiko droht inwieweit sogar aus dem Kreis engerer Vertrauter: sei es aus Unkenntnis, aus mangelnder Vorsicht, oder doch mit Vorsatz.

Die Lösung

EUROCONSIL empfiehlt eine anonyme Ansprache in der Breite und offene Gespräche nur mit einem sorgfältig ausgewählten Personenkreis, abgedeckt durch eine Vertraulichkeitsvereinbarung. Die Vorteile von Anonymität und Vertraulichkeit überwiegen nach unseren Erfahrungen die möglichen Nachteile aus der Einberufung des Interessentenkreises deutlich.

EUROCONSIL ist daher seinen Mandanten stets zu großer Vorsicht, stellt bewährte Maßnahmen und Prozesse bereit und fungiert bestmöglich als „Firewall“. Stillerde Einflüsse von außen können dadurch wirksam reduziert werden. Allerdings: Ganz ohne Vertrauen geht es nicht!

Nach oben

Display Desktop



Display Desktop	Homepage / Rubrik	Website Rotation	Segment Rotation	Channel Rotation
Homepage Takeover	-	-	-	-
Double Sitebar / Cinema Ad	-	-	-	-
Fireplace	-	-	-	-
Billboard Ad	155 €	130 €	110 €	100 €
Sitebar Ad	-	-	-	-
Wallpaper	145 €	120 €	100 €	90 €
Halfpage Ad	-	-	-	-
Premium Adpackage (Billboard, Wallpaper, Sitebar)	-	-	-	-
Medium Rectangle	-	-	-	-
Ad Bundle	-	-	-	-
Skyscraper	100 €	85 €	60 €	50 €
Super Banner	-	-	-	-
Floor Ad	-	-	-	-
Tandem Ad	-	-	-	-
Layer / Banderole	-	-	-	-

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt. und sind AE-fähig. Darstellung in TKP, wenn nicht anders angegeben. Expandables mit 25% TKP-Aufschlag.



Content Marketing	Website Rotation
Paid article	-
Sponsored Post	Auf Anfrage
Sponsored Post Refresh	Auf Anfrage
Advertorial	-
Brand Hub	-
Podcast	-
Newsletter	Website Rotation
Bild / Text Anzeige	1.500 €
Banner Anzeige	-
Themen-Newsletter / SAM	2.250 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt. und sind AE-fähig.
Darstellung in TKP, wenn nicht anders angegeben. Expandables mit 25% TKP-Aufschlag.

Rabattstaffel

Mengenrabatte*	
Ab 20.000 €	3 %
Ab 50.000 €	5 %
Ab 75.000 €	10 %
Ab 100.000 €	12 %
Ab 200.000 €	14 %

* werden in Abhängigkeit von eventuellen Cash-/ Naturalrabatten gewährt.
Unsere AGB unter <http://www.businessad.de/agb>

Mindestbuchungsvolumen: 1.000 € (AE-netto)

TKP-Aufschläge	
Expandables	25 %
Video-Ads	10 %

Technische Spezifikationen

<http://www.businessad.de/technische-spezifikationen>

Fristen und Werbemittel-Anlieferung an banner@businessad.de

Drei Werkstage vor Schaltung (Display); fünf Werkstage bei Content Marketing

Redirect: Third-Party-Advertising möglich

Targeting: Umfangreiche Targeting-Möglichkeiten

- Regional / National (A, CH)
- Temporär
- Browser
- Betriebssystem

Qualitätskontrolle

- Optimierte Kampagnenüberwachung
- Transparentes Reporting



Business Advertising GmbH

Headquarter Düsseldorf
Tersteegenstraße 30
40474 Düsseldorf

Tel.: +49-211-179347-50

Fax: +49-211-179347-57



Business Advertising GmbH

Verkaufsbüro Hamburg
Kehrwieder 8-9, Amundsen-Haus, 2. OG
20457 Hamburg

Tel.: +49-40-386579-20

Fax: +49-40-386579-19

Wir beraten Sie gern.

E-Mail: werbung@businessad.de | Internet: www.businessad.de